

## 1元打火机为何20年没涨价

——湖南邵东特色产业聚集发展调查

本报记者 谢瑶

不少人注意到这样一个现象，普通打火机的零售价似乎没有变过，一直是1元钱。几十年来保持这样的价格，生产商能赚到钱吗？记者调查全球最大的打火机生产基地——湖南省邵东市发现，答案是不仅能赚到钱，他们还把这“1元钱”的生意越做越大了。

打火机制造这个看似很小的生意可以做到多大？邵东这座湘中腹地的县级市如今竟然承包了世界级的“点火生意”，包揽了全球70%的一次性打火机市场。打火机，这个指掌间的小物件，不仅点亮了当地人的创业致富路，也为特色产业发展开拓出了一片天地。

研发新品、采购原料、加工生产、打包装箱……在湖南东亿电气股份有限公司，生产打火机的各环节在有条不紊地运行着。今年以来，该公司出口形势持续向好，订单已排到明年4月。生意红火的东亿电气是湖南省邵东市打火机产业集群发展的一个缩影。工业和信息化部近期公布的2023年度国家中小企业特色产业集群名单中，邵东市打火机产业集群成功入选。

邵东打火机产业起步于上世纪90年代，经过30多年发展，目前每年生产的打火机数量多达150亿只，还将1元的零售价保持了20年。在人工、材料等成本不断上涨以及行业竞争日趋激烈的背景下，邵东是如何把打火机制造这门微利生意做大做强？作为劳动密集型行业，邵东打火机产业又是如何控制住成本，保持20年不涨价的？

## “流浪产业”扎根生长

在众多劳动力密集型产业一样，打火机产业是一个哪里成本低就往哪里转移的“流浪产业”。它发迹于西班牙，在欧美各国“遍地开花”，上世纪六七十年代又转移到日韩等国，上世纪90年代进入我国广东、浙江等地，利润微薄的打火机产业不断寻觅着成本洼地。在邵东市，地少人多的环境激发着邵东人的商业头脑。一次偶然的机会点燃了邵东发展打火机产业的火焰。

1992年，姚斌云、付再华夫妇在与朋友闲聊时嗅到了商机。“这位朋友来我家聊天，突然急着赶回去，说要排队买打火机，晚了就没了。”回想起当年的情景，付再华称就是那句“买打火机还要排队”触发了他们的创业激情。

上世纪90年代，邵东市面上的打火机大多来自广东顺德，姚斌云、付再华从顺德工厂买回几十个打火机反复拆装，自学组装方法，很快开办了邵东第一家打火机企业——顺发工业有限公司。“我们从广东买回配件，招来十几名工人，教工人手工拼装打火机。”付再华说，产品一经推出便销售一空。有些名气后，夫妻俩开始对外出售配件并附送教学。“邵东的发展模式是，先解决一个人或者一个家庭的温饱，接着，生意让一个家族、一村人致富，然后催生了一个作坊、工厂，形成一个一个市场。”

自此，打火机产业在不沿海、不沿江的内陆邵东铺展开来，大大小小的打火机厂、家庭作坊星罗棋布。“经过30多年发展，打火机在邵东已成为一个拥有114家企业、年产超百亿只、年产值达150亿元、远销120个国家和地区、占全球一次性打火机市场份额70%的大产业，形成了‘世界打火机看中国、中国打火机看湖南、湖南打火机在邵东’的发展格局。”邵东市委副书记、市长李国军说，打火机产业在邵东落地生根，离不开其集群式、外向型的发展模式。

“打火机虽小，但产业链并不短。”邵东市委常委、宣传部部长，邵东市打火机产业链链长罗莉说，生产一个普通塑料打火机的过程集纳了调火环、气阀等20多个零部件，涉及火焰控制、点火强度等多项精密工艺。打火机的产品系列有8个，包括防风机、直冲机、砂

轮机。不同类型的打火机叠加不同环节，配件总数多达200多种。

“在邵东114家打火机企业中，生产厂家有30家，其中12家是出口企业，剩下的84家都是配套企业。200多种零配件、14项加工工艺，除塑料粒子外，都能实现本土化配套，且配套企业都在半径20公里的区域内。”罗莉向记者展示一张最新编制的邵东打火机产业地图，10个乡镇（街道）承担了打火机产业链上的不同产业配套环节，形成了国际产业高端机、内销机、设计研发、包装印刷等多个产业集群。

本地供应链的强大，使得工厂间物料传输与产品迭代的速度不断加快，在提升效率的同时，成本被不断压低。为将产业做大做强，2002年邵东市成立了打火机行业协会。“一方面要避免企业间的恶性竞争，另一方面要抱团取暖。”邵东市打火机行业协会会长吕省华介绍，协会通过发布指导价格、整合行业资源等举措引导企业不搞价格战，避免恶性竞争。在邵东市打火机行业协会有一个新品数据库，保存着打火机的各种样式。企业新品在开发打样期就需要送这里备案，如果是相似产品就会被协会退回。吕省华认为，这种方式既鼓励企业创新，又能有效防止行业内卷。

打火机行业协会还专门成立了集达汽车危货运输有限公司，打火机企业出资入股购置运输车辆，统一检测、报关、配柜、运输。既解决了打火机作为危化品运输难的问题，也促进了集群资源的集聚、整合与共享，推动打火机产业集群式发展。

## 目光投向海外市场

自2000年开始做出口生意，邵东打火机产业取得了更好的发展。彼时，姚斌云、付再华夫妇又成了“第一批吃螃蟹”的人。

“做内销的话要一件件批发，比较零碎。而外贸订单量比较大，一个普通集装箱货柜就是100万只的规模，而且只要达到客户的质量标准，一般不会有退货情况。”说起做出口生意的初衷，付再华直言是为了把生意做大，最初获客的办法就是参展。

“2002年我们参加广交会，一名来自印度尼西亚的商人下了100万只打火机订单。但在当时的邵东，没人知道打火机出口要怎么走程序。”付再华说，出口打火机检验监管需要通过型式试验，当地没有条件，协会就带着他们去天津，历经数次辗转奔波才拿到打火机出口资质。

“当时各方面条件不太成熟，只能硬着头皮上。”吕省华至今记得，2008年，一句外语都不会说的他带着2000多只打火机参加了第26届巴拿马国际博览会。“当时带的打火机被一抢而空，价格高达2美元一只，我还结识了不少客户。”吕省华说，10多年过去了，邵东打火机行业协会通过不断“走出去”已经建立了全球直连的销售网络。

邵东12家打火机出口企业中，规模最大的就是湖南东亿电气股份有限公司，2022年公司产量约为30亿只。在东亿电气的展柜里，记者看到陈列着数百个样式各异、功能不同的打火机。“不同国家客户对打火机有不一

样的喜好。欧美人喜欢包装花哨的打火机。”东亿电气副总经理白家宝对各国客户喜好如数家珍。

虽然点火枪、雪茄打火机中高端产品销售情况不错，但是东亿电气销量占比最大的还是塑料打火机，普通塑料打火机以东南亚、印度、南美和非洲市场为主。东亿电气销售情况也代表了邵东打火机产业的普遍情况。

如今，邵东打火机产品已畅销120个国家和地区。2022年，邵东共出口打火机35.2亿只，占同期全国打火机出口总量的50.1%，稳居全国第一位。除了协会助力，邵东打火机行销全球也离不开金融机构和海关的一路支持。

“今年广交会后，我们的订单大幅增加，企业原材料采购及其他经营资金需求较大，由于抵押物不足，在银行无法新增大额贷款，导致生产规模扩大受限，不敢多接单。”白家宝告诉记者，农行邵阳分行了解情况后，主动为企业降本增效，“一户一策”量身定制融资方案，第一时间将“出口信保融资”的优惠政策送上门，5个工作日内完成了线上融资受理、审核和放款登记等业务流程，解决了企业资金紧张问题。

近年来，农行邵阳分行持续加大对打火机企业的信贷投入，积极运用政策将大部分邵东打火机出口企业纳入“湘汇贷”白名单，降低融资准入门槛，扩大知识产权、应收账款等抵质押物范围，采用小额信用、政府增信、出口信保等灵活多样的担保方式，对打火机产业链上大小各种规模企业进行融资服务覆盖。同时，对产业链核心企业推广“供应链”贷款模式，支持其上游供应商贷款。据统计，今年以来农行邵阳分行累计为打火机行业产业链73家企业发放贷款10.6亿元。

海关方面，自2001年出口打火机纳入法检目录以来，邵阳海关通过支持打火机企业用好加工贸易政策、优化实验室布局、优化惠企措施、打造功能平台等措施助力打火机出口高质量发展。为进一步便利打火机出口，邵阳海关打造打火机区域性检测实验室，整体检测时间压缩30%。邵阳海关与市场监管部门、行业协会联合开展国内外打火机标准研究，推动自主品牌获得2项海关知识产权备案。

8月23日，邵东市海关服务站揭牌成立，已指导1家出口打火机企业完成海关收发货人备案，指导打火机企业完成货物及包装报检3128批次，原产地签证1386份，金额7437.3万美元，预计可为企业减免进口关税2600余万元。

2022年，东亿电气打造的自有品牌获得海关知识产权备案，打火机出口量比上年增长20%。“有了这个备案，海关会更容易发现侵权产品，采取主动保护措施，也对想要仿冒设计的企业形成震慑效果。”白家宝说。

## 追求高附加值脚步不停

“20年间，一碗邵阳米粉从1元钱涨到了10元钱，但我们邵东生产的一次性打火机20年前卖1元，到今天还是卖1元，我认为这是‘工业奇迹’。”吕省华自豪地说，1元打火机创造出20年不涨价的纪录，机器代替人工的自动化改造是重要原因。

走进东亿电气生产车间，自动化生产线上机器轰鸣，铁机头、弹簧、塑胶件被一步步地压制、组装成一批批成品打火机。作为世界上规模最大的打火机制造商，东亿电气拥有3000多名工人，生产八大系列、500多个品种的打火机，每天有近千万只打火机从自动化生



图为打火机自动化生产线。

赵宇峰摄

产线上走向市场。

“2014年我刚来到东亿电气时，公司还没有实施自动化改造，1.4万余名工人‘排排坐’，打火机日产量却只有100万只。”白家宝告诉记者，那时打火机订单猛增，劳动力成本也在上升，传统生产模式已经无法满足订单需求。

“打火机利润微薄，一分一毫的成本都要严格控制。要想保持竞争力就必须引入自动化生产和现代化管理。”东亿电气董事长陈书奇算过一笔账：一只打火机利润仅为2分钱到4分钱，要想把打火机零售价维持在1元且利润不减，那么人工成本必须控制在7%以下。当时，工人的月薪已从最初的1000元提升至4000元甚至更高，即便如此，招工还是特别困难。

面对产能低、用工贵、招工难等一系列问题，以东亿电气为代表的邵东打火机企业主动走上自动化改造之路。从2016年开始，东亿电气每年投入2000万元用于研发、2000万元用于更新自动化设备。“4年间，东亿电气对所有生产环节和工序进行了自动化改造，人工减少80%，产能提升9倍，每只打火机的人力成本从1毛钱降到了1分5厘钱。打火机不仅能继续保持1元零售价，而且还有赚头。”陈书奇说，目前邵东已有10多家打火机龙头企业基本完成自动化改造。

邵东智能制造技术研究院的成立，更是让邵东打火机产业自动化转型如虎添翼。为了给打火机等传统企业进行“智慧赋能”，2017年邵东市投资2亿元成立邵智院，专门针对中小企业进行定制化产业升级，其中就包括邵东上百家打火机企业。

“研究院围绕打火机产业开展关键共性技术攻关，至今已研制新设备、新产品30余套（套），授权各类知识产权276件，其中发明专利47件，形成50多项科技创新成果。”邵智院副院长费明福介绍，研究院还围绕邵东打火机产业发展需求，在人才引进、技术研发、成果转化等方面提供平台支撑，将专家教授引进企业，深度参与企业产品研发、技术升级、工艺改进等环节。

如今，邵东打火机产业正在推进新一轮自动化改造，目标是从“单个机器的自动化”过渡到“整条产线的自动化”，还有企业开始迈出数字化转型的第一步，他们把智能电表安在生产线上，通过数据监测优化工厂运行，预计每年可为企业节约10%的能耗成本。

自动化和数字化能帮助企业降成本，也意味着可供挖掘的利润空间已经不大。如何实现持续增长？邵东打火机产业又把目光转向了另一个附加值更高的市场。“近年来，我们打火机的出口数量基本稳定，但出口价值每年有20%左右的增长，这是产品结构优化带来的价值增长。”吕省华说，邵东虽然占据全球一次性打火机市场70%的份额，但从出口产品结构来看，发展潜力依旧很大。

“如今，我们进入产品引流阶段。希望未来在整个产品结构中，1元打火机占比30%，不断向3元机、5元机、10元机等高附加值产品拓展。”吕省华介绍，为实现产品结构优化升级，近年来，邵东打火机企业着力进行新品研发和品牌升级。据统计，目前邵东市打火机企业拥有296项外观设计专利、226个自主品牌、16个湖南省著名品牌、18个省级著名商标、146个境外注册商标、48项境外各类认证。

“我们正通过在打火机产业运用绿色化、信息化、智能化手段改造，建设智能工段、智能生产线、智能车间、智能工厂，提升产品附加值、产业竞争力。”邵东市委书记周玉凡介绍，通过先进技术与传统制造业深度融合，邵东的打火机产业正被打造成百亿元特色优势产业。对于未来发展，邵东也提出了新目标：到2025年，实现打火机工业总产值300亿元以上，内销占全国市场的比重提高到85%以上。

## 邵东打火机产业

现有企业 114家  
年产量 超百亿只  
年产值 150亿元  
远销 120个国家和地区  
占全球一次性打火机市场份额 70%

占全球一次性打火机市场份额

70%

当前，高质量发展成为中国经济的主旋律。但也有少部分人对高质量发展在认知上存在一些偏差，认为经济高质量发展就是“高大上发展”，对小产业、传统产业“不屑一顾”。这样的观点不符合实事求是的精神，于经济工作无益。其实，小而美、小而精、小而强，又何尝不是高质量发展的一种形态？

邵东的小小打火机，年总产值达150亿元，年上缴税收2亿元，并且提供就业岗位8万多个。邵东打火机产业用事实证明：只要能主动识变、积极求变、有效应变，小产业也能有大作为，传统产业也有春天，各类产业都能实现高质量发展。

小产业不小，传统产业不老，首先，要靠技术革新。没有落后的产业，只有落后的技术和产品。邵东打火机在技术革新上，可谓是全力以赴。在科研上舍得投入，如邵东打火机产业的龙头企业湖南东亿电气股份有限公司，每年就将经营收入的3%投入在磨具研发、新品开发上；在工艺上大刀阔斧，机械化、自动化、智能化几乎涵盖了打火机生产的每个环节；在产品上不断迭代，一个打火机有20多个零件，每一个零件都在变。与固有的“打火机需要啥技术啥”印象不同，邵东打火机行业有国家高新技术企业12家，省级专精特新“小巨人”企业5家。

其次，要靠组织变革。新技术、新工艺，最终还是需要组织来落实。因此，技术革新必然需要组织变革。从零起步到年产上亿只打火机，邵东打火机企业的内部管理、组织架构、运行逻辑在发生深刻而广泛的变革。方向之一是规范化，邵东打火机已告别了小而散、小而乱的小作坊发展模式，采购、生产、销售、管理全流程规范化。以生产为例，邵东部分打火机企业已经有了黑灯工厂，当年的丑小鸭摇身一变成为白天鹅了。方向之二是高效化，目前，生产打火机所需的材料、零件，在邵东5平方公里的范围内可以全部采购到。

再次，还要靠市场开拓。在构建国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局下，没有了严格意义上的内贸企业，各类企业自觉、不自觉地都融入国际产业链条，也都离不开国际市场。邵东打火机企业在开拓国际市场方面见事早、行动快。2022年，邵东出口打火机数量占到同期全国打火机出口总量的50.1%。得市场者得先机，邵东打火机也将在相当长的时间内受益于此。

刚刚结束的中央经济工作会议提出，明年要坚持稳中求进、以进促稳、先立后破。各地在高质量发展过程中，不妨更多立足已有优势，将现有资源用好用足，推动现有产业转型升级。在这点上，邵东打火机产业的嬗变提供了很好的思路和借鉴。

胡文鹏

工人正在进行打火机的火焰高度检测。

赵宇峰摄